

関西陸運株式会社

専門性のある外部人材の取り込みに一工夫 外部人材が成長を支える原動力に

事業内容

幹線輸送から二次配送までの一貫輸送体制 オーダーメイド物流の提案

平成元年(1989年)創業の運送業者であり、大型トレーラーによる幹線輸送から、2トントラックによる二次配送までの一貫輸送体制を備えているのが特徴である。運送車両の拡充とともに、福岡・京都・愛知・大阪と順次拠点を開設し、長距離輸送の拠点を拡げてきた。

主に什器などの代理納品、高級家具や自動車部品などの特殊品の運送を行っていることに加え、倉庫機能を充実させることで一般の商品保管事業も手掛けている。受発注業務や入庫・在庫管理、輸配送業務における貨物追跡システムなどの新たな物流機能を備え、流通段階においても検品、梱包などの加工も行う。

オーダーメイドの物流提案で付加価値の高い物流サービスを提供できていることから、価格競争に陥りにくく、安定的な事業運営がなされていることも同社の特徴と言える。



姫路第1DC 幹線車両

外部人材活用・人材投資に注力した背景

業績拡大、成長の過程で代表経営者の仕事が増加 サポートしてくれていた外部人材を取り込む

輸送体制を整え、得意先各社のアウトソーシングできる部分を同社が取り込んでいくことで、事業領域も拡大した。運送するエリア、得意先業種ともに広がりを見せ、売上は右肩上がりの成長となった。

しかしながら、売上の増加とともに代表自らがこなさなければならぬ仕事量も増加し、外部の人材に頼らざるを得なくなった。ただ、優秀な外部人材に声をかけたところで、すぐに入社してもらうことは難しい。社風に合うとも限らないため、関係づくりの時間も必要であると考えた。

そこで、まずは優秀な外部人材に少しずつ業務を手伝ってもらう(依頼する)形式からはじめさせてもらい、信頼関係の構築に時間をかけた。最終的には、同社の仕事だけで十分な報酬が得られることを示し、外部人材の取り込みを図った。

例えば、以前は同社の得意先(メーカー)の役員であった人物が退職したのを契機に、週3日程度でいいので手伝って欲しいと依頼した。徐々に関係を構築していく中で、同社に無くてはならない存在となり、メーカーのOB人材の獲得に成功した。また、事業展開に必要な資金計画を立てる際には、会計事務所の資金調達戦略に長けた人材に相談していた。そこから銀行との交渉、決算書や事業計画の作り方まで相談・依頼内容を広げていき、金融を得意とする人材の獲得にも成功した。

金銭的報酬を払って高額な外部人材をスカウトしてくる方法は一般的である中、優秀な外部人材との関係を深め、行く行くは取り込むことで自社の成長へとつなげてきた。

関西陸運株式会社

〒671-2231 兵庫県姫路市石倉946-61
TEL: 079-269-0882 FAX: 079-268-1315
<http://www.kanriku.co.jp>

〈代表者名〉井田 正勝
〈創業年月〉平成元年12月
〈資本金〉45,000千円
〈従業員〉18人
〈業種〉運送業

外部人材活用の成果と今後の展開

外部人材の活用が事業リスク低減の面でも貢献 電気スクーターの販売もスタート

外部人材を取り込み、専門性を有する外部人材が成長を支えただけでなく、事業運営上のリスク低減にも大きく寄与した。運送業として事業展開していると、トラックの事故や近隣のトラブルの対処、得意先との契約方法など専門的知識と経験が必要となるケースが多々ある。専門性と経験のある外部人材が成長を続ける同社のリスク低減、リスクマネジメント構築面でも大きな貢献を果たしてくれた。現在でも、役員、グループ会社社長の立場で同社を支えてくれている。

今後の設備投資計画として、お客様の声に応じていくために新たな物流センターの建設を予定している。これまでは、一時的に運送物を保管するための「スルー型の倉庫」であったが、倉庫内で作業も行うことのできる物流センターへとサービスを拡充させている。さらに、福利厚生の一環として、社員寮の建設も考えている。従業員が働きやすい環境を整えていくことにより、更なる人材確保に繋げていく。これら投資計画に関しても、専門性と経験豊かな役員がいるからこそ、思い切った投資ができるという側面もある。投資のリスクを踏まえて、既存事業との相乗効果を考えた効果的な投資を今後も進めていく。

今後の事業展開に関しては、運送業の強みは活かしつつも、これまでとは違った経路の事業展開を考えている。

具体的には、「バイクル」と呼ばれる電気スクーターの販売を本格化させていきたいとしている。バイクルは、原付バイクと自転車のちょうど中間あたりの乗り物で、自宅で充電することが可能である。配達業者や銀行などで導入も進められており、一定の需要も見込める。自社で検品から配達まで一貫して行うことで、運送業の強みを最大限に活かしていく。

同社の得意先であるメーカー各社においては、事業環境が目まぐるしく変化している。同社としても、運送業の立場から役に立てる分野を増やし、変化に対応しサービス内容も拡充させていく。



2マン配送



電気スクーター「バイクル」



関西陸運(株)CEO 井田 正勝 氏



新倉庫建設予定